

РОСКОШЬ И СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ОФИСНЫХ ЗДАНИЯХ НЕ НАЙТИ ЛИФТОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ТЕХНОЛОГИИ ЗАВОДОВ УСТАРЕЛИ, ИХ ПРОДУКЦИЯ УСТРАИВАЕТ ТОЛЬКО ЗАСТРОЙЩИКОВ ЖИЛЬЯ ЭКОНОМ-КЛАССА. ОДНАКО РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАЧАЛИ МОДЕРНИЗАЦИЮ ЗАВОДОВ. ИХ ЦЕЛЬ — ПОТЕСНИТЬ ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА АКТИВНО РАСТУЩЕМ РЫНКЕ.

АННА САМОЙЛОВА, ОЛЬГА ЦЫБУЛЬСКАЯ

ПРОЗА ЖИЗНИ Если верить отчетам Госплана, производство лифтов, подъемников, эскалаторов было в Советском Союзе важным и прибыльным сегментом машиностроения. Наибольшие показатели во времена СССР были достигнуты в 1990 году, когда промышленность произвела 15,4 тыс. лифтов. После чего последовала пятилетка безудержного сокращения производства, когда даже лидеры отрасли Карачаровский и Щербинский заводы находились на грани останки. В тот период, по данным исследователей, покупалось всего 3–4 тыс. лифтов в год.

Сейчас парк лифтового хозяйства стремительно устаревает, а объемы строительства растут. Растет и спрос на новые лифты. По оценкам Ростехнадзора, в России 24% лифтов отработали нормативный срок. В Москве износ оценивается в 36%. Хуже всего ситуация в Петербурге, где требуют замены около 50% лифтов. Что касается лифтов для жилых домов, то здесь, как и в советские годы, лидерство продаж удерживают производители из России и стран СНГ. А вот лифты для объектов коммерческой недвижимости застройщики предпочитают покупать у западных производителей. Безусловные лидеры продаж — компании OTIS, Sigma, LG, Sodimas, KONE, Schindler и Tisnon. Им принадлежит 20% рынка лифтов в стране и почти 100% продаж лифтов для коммерческой недвижимости.

По подсчетам руководителя проектов отдела инвестиций компании «Пересвет-Девелопмент» Евгения Воронина, «даже без учета объемов нового строительства емкость рынка по замене уже существующих лифтов соста-

вит около 96 тыс. по России и около 30 тыс. только по Москве. Российскому рынку нужно ежегодно около 20 тыс. новых подъемных механизмов».

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ Лифты, даже типовые, — продукция недешевая. Цена лифтов российского производства в зависимости от фирмы-изготовителя, технических характеристик, материалов, используемых в отделке, составляет €15–40 тыс., а зарубежного — €30–150 тыс. «Сейчас разница в цене между отечественными лифтами и немецкими или французскими не так велика, как 10 лет назад. Тогда наш лифт стоил в три раза дешевле импортного, теперь же он дешевле на 30–50%», — рассказывает Ярослав Козлов из «Бенефит инжиниринг». По оценкам экспертов, финансовая емкость российского лифтового рынка составляет порядка \$1 млрд в год. Оте-

чественные производители и рады были бы получить часть рынка лифтов для коммерческой недвижимости, но по качеству их продукция пока не дотягивает до зарубежных аналогов, а подорожание изделий российского производства лишило их изготовителей возможности использовать цену в качестве конкурентного преимущества.

«Отечественные производители так и не научились делать лифты для коммерческих зданий», — рассказывает технический директор ОАО «Мослифт» Михаил Мостовов. — Советская система все делала по плану — вначале возводила типовые здания, а затем требовала выпустить энное количество одинаковых лифтов для их оснащения. В те времена лифтов выпускали много, но все они были довольно низкого качества и часто ломались».

Самая распространенная поломка российских лифтов связана с контактами закрытия дверей. Они быстро выхо-

дят из строя, лифт перестает закрываться и останавливается. «Мы как-то подсчитали, — признается Михаил Мостовов, — лифт отечественного производства застревает почти в три раза чаще, чем лифт производства зарубежного».

НЕ ЧЕЛОВЕК ДЛЯ ЛИФТА Сами производители признают, что отечественные лифты проигрывают иностранным по габаритам, дизайну и бесшумности. Одна из претензий, наиболее часто предъявляемых к нашим лифтам: они практически не защищены от умышленной порчи. Кроме того, лифты иностранного производства работают в основном на гидравлических цилиндрах, то есть выталкиваются выжимным штоком за счет давления масла. Российские же, как правило, электрические — двигатель перемещает их при помощи тягового каната (который быстро перетирается).

Девелоперы, специализирующиеся на строительстве высотных зданий, единодушно отдают предпочтение двойным лифтам со скоростью не ниже 3 м/с. Максимальная скорость отечественных лифтов вдвое ниже. К примеру, башню «Федерация» компании Mirax Group обслуживают 10 групп двойных лифтов. Сервисные лифты в зданиях движутся со скоростью 3,5–4 м/с, а скоростные лифты для офисов и апартаментов — со скоростью 4,5–8 м/с.

«Основной вопрос, который мы решали, выбирая лифт, — это обеспечение своевременной перевозки пассажиров. Ожидание вызываемого лифта должно быть минимальным», — рассказывает Павел Пека, эксперт проекта «Федерация» Mirax Group. — Для этого фирмы-участники тендера по лифтовому транспорту разработали и представили

ИНСТРУКЦИЯ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ

Лифты иностранного производства не оснащаются машинным помещением, что позволяет сэкономить место в здании. Благодаря этому импортный лифт можно установить даже в квартире. Минимальное пространство занимают, к примеру, пневматические лифты грузоподъемностью чуть более 200 кг компании OTIS. Пневматический лифт работает за счет разницы в давлении воздуха над кабиной лифта и под ней. Вакуумный насос или турбина поднимают пассажиров на следующий этаж и медленно выпускают воздух, когда лифт едет вниз. Такой лифт движется плавно и медленно — с максимальной скоростью 0,2 м/с. Лифты, рассчитанные на работу в высотных офисных зданиях, движутся гораздо быстрее. К примеру, лифт фирмы KONE Virka™ 775 грузоподъемностью 1600 кг может поднять даже максимальный груз на 110 м со скоростью 3,5 м/с.

Иностранцы стараются минимизировать, насколько это возможно, неудобства застрявших в лифте пассажиров. К примеру, ставят в лифт системы микроклимата и вентиляции, благодаря чему находящиеся в кабине не замерзнут и не задохнутся.

БИЗНЕС-ЦЕНТР «А» на МАЯКОВСКОЙ Оружейный пер., вл. 19



ОСТРОВ РЕСПЕКТАБЕЛЬНОСТИ И УВЕРЕННОСТИ В БУРЛЯЩЕМ МЕГАПОЛИСЕ

В непосредственной близости от м. Маяковская

Площадь **11600** кв. м.
Планный срок сдачи в эксплуатацию 1 квартал 2008 года.

Тел. +7 (495) 725-55-15 www.office-a.ru

Реклама ООО "Лэдья Ривер" с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.office-a.ru

ПРОДАЖА ОФИСОВ

ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС КЛАССА «А»
ул. Пырьева, вл. 2, м. «Киевская», «Парк Победы»

ПЛОЩАДЬ — 24300 кв. м

- Отдельно стоящее здание переменной этажности (4-12 этажей)
- Свободные планировки, высокий уровень инсоляции помещений
- Отличное транспортное сообщение с основными магистралями
- Подземный паркинг, гостевая парковка
- Современные коммуникации, телефония, интернет, спутниковое TV
- Системы безопасности, круглосуточная охрана

ОФИС КЛАССА «А»
ул. Погодинская, вл. 4-4а, м. «Парк Культуры»

Офис №1 ПЛОЩАДЬ — 220,3 кв. м
Офис №2 ПЛОЩАДЬ — 148,3 кв. м Офис №3 ПЛОЩАДЬ — 157,1 кв. м

- Офис расположен в центре Москвы, ст. м. «Парк Культуры»
- Удобное транспортное сообщение с магистралями города
- Отдельный вход
- Подземный паркинг
- Современные инженерные системы
- Интернет, оптоволоконная сеть
- Современная телефония, спутниковое TV
- Системы безопасности и круглосуточная охрана
- Собственная эксплуатационная компания

ДВУХУРОВНЕВОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
ул. 4-ая Парковая, вл. 10, м. «Измайловская»

ПЛОЩАДЬ — 1085,3 кв. м

| | |
|-----------|-------------|
| 1 уровень | 468 кв. м |
| 2 уровень | 617,3 кв. м |

- Офис расположен в районе Измайлово, 5 мин. от ст. м. «Измайловская»
- Удобное транспортное сообщение с магистралями города
- Отдельный вход
- Подземный паркинг
- Современные инженерные системы
- Интернет, оптоволоконная сеть
- Современная телефония, спутниковое TV
- Системы безопасности и круглосуточная охрана
- Собственная эксплуатационная компания



«ДОН-СТРОЙ» +7 495 105-41-38 www.don-stroy.com

РЕКЛАМА ЗАО «ДОН-СТРОЙ» С ПРОЕКТИВНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ WWW.DON-STROY.COM